

La performance internazionale dei distretti agroalimentari

di

Giampaolo Vitali: IRCrES-CNR

(i) Introduzione

I distretti agroalimentari sono aree ristrette in cui si concentrano produzioni agricole e/o alimentari. Per facilità espositiva e di reperimento dati, nella presente analisi i distretti agroalimentari coincidono con le aree provinciali, anche se in alcuni casi la corrispondenza non è perfetta.

Come i distretti puramente industriali, anche quelli agroalimentari traggono il vantaggio competitivo dalle economie esterne presenti nel territorio, determinate sia dalle caratteristiche dell'area locale, sia dalla particolare struttura organizzativa del distretto (supply-chain molto specializzata). Il background teorico di riferimento (Becattini, 2000; Fanfani e Montresor, 1991; Cecchi, 1992; Iacoponi, 2002; Sassi, 2009) che giustifica il vantaggio competitivo di questi distretti è simile a quello utilizzato per i distretti industriali, specializzati nei settori che determinano gran parte delle eccellenze del "Made-in-Italy".

Sulla base della tipologia di economie esterne presenti in un distretto e dell'integrazione verticale della filiera la ricerca condotta presso IRCRES-CNR ha aggregato i distretti agroalimentari in tre categorie, aventi una certa omogeneità al proprio interno:

- i distretti puramente agricoli;
- i distretti di trasformazione;
- i poli alimentari di sviluppo.

Nei distretti puramente agricoli, il vantaggio competitivo deriva principalmente dalle coltivazioni agricole locali – che sono in gran parte definite dalla morfologia del terreno, dal clima, dalle tradizioni contadine – e che generalmente consentono una elevata differenziazione di prodotto tramite le regolamentazioni dop, doc, igt; In questo modo si evita la produzione standard e indifferenziata, tipica della commodity alimentari, e si punta invece al prodotto di nicchia, una "specialty" alimentare che favorisce il successo internazionale del distretto. Nel puro distretto agricolo l'integrazione verticale è molto scarsa, con le aziende agricole che cedono la produzione alle imprese trasformatrici di altre regioni. I casi più significativi di distretti puramente agricoli sono le aree del Sud Italia, nel comparto della frutta e degli ortaggi.

Il secondo è quello dei “distretti di trasformazione” agroalimentare, con la presenza di una filiera, più o meno completa e integrata sul territorio, che consente di ridurre i costi di produzione del prodotto agricolo locale, come nel caso della lavorazione del pomodoro, della frutta, degli ortaggi, dove sono presenti le imprese dei macchinari di processo e quelle dei servizi più specifici (qualità, certificazione, internazionalizzazione, logistica, ecc.). Merita ricordare i casi del comparto “dairy” della Pianura Padana, del pomodoro campano e dell’Emilia-Romagna, del riso di Pavia e Vercelli, dell’olio in Toscana, Umbria e Puglia.

Il terzo gruppo è quello dei “poli di sviluppo” agroalimentare, generalmente attivi e integrati in numerosi settori alimentari e non solo in uno di specializzazione, con la presenza di imprese di grandi dimensioni che sfruttano economie di scala interne allo stabilimento e una complessa organizzazione di filiera, che vede la presenza sul territorio locale dei fornitori delle principali fasi produttive. La filiera è molto eterogena, con casi di integrazione verticale molto spinta (dalle materie prime agricole, alla trasformazione industriale, alla logistica e distribuzione organizzata) e altri casi di assenza del legame con l’agricoltura locale (la materia prima è importata dalle altre regioni o dall’estero), ma con la costante presenza dei servizi e dei macchinari focalizzati sulla specializzazione del distretto. I casi più rappresentativi sono quelli della “food valley” di Parma (nella lavorazione della carne, della frutta, degli ortaggi, dei prodotti da forno, degli sfarinati), dell’area di Verona (vino, carne, prodotti da forno), di Milano (carne, prodotti da forno, vino, sfarinati), mentre il distretto di Como, specializzato nel pesce in scatola, conferma la possibilità del vantaggio competitivo pur in assenza di un prodotto locale.

(ii) Metodologia dello studio

La ricerca si è focalizzata sul ruolo che le esportazioni hanno in ogni distretto agroalimentare, in quanto le esportazioni rappresentano un indicatore oggettivo del vantaggio competitivo di un prodotto e di un territorio, perché fanno riferimento alla domanda internazionale, molto più difficile da soddisfare rispetto alla domanda locale. Inoltre, con la crisi economica del 2008 la domanda estera è diventata particolarmente importante per le imprese italiane, che operano in un contesto in cui la domanda nazionale è particolarmente stagnante, come si è rilevato anche nel comparto agroalimentare.

L’analisi sulle esportazioni viene condotta sui dati delle province italiane e sono disaggregate nei seguenti settori: carne, pesce, frutta/ortaggi, olio/grassi, latte/latticini, granaglie/sfarinati, pasta/prodotti da forno, bevande/vino, altri alimentari.

(iii) Le performance all’export

Le esportazioni dei distretti agroalimentari possono essere valutate sulla base di due diverse tipologie di performance.

La prima si collega all’ammontare delle esportazioni, che se sono di valore elevato fanno del distretto un leader nazionale.

La seconda tipologia di performance si misura invece in termini relativi, e cioè con il peso delle esportazioni agroalimentari rispetto alle esportazioni totali dell'economia locale, ed evidenzia il ruolo che il distretto gioca come motore dello sviluppo locale.

Le due facce della performance internazionale sono alternative tra loro, ma ugualmente importanti da analizzare. Infatti, un distretto agroalimentare di dimensioni elevate potrebbe avere un'importanza minima sull'economia locale, se questa è già caratterizzata, di per sé, da una forte economia, industriale o terziaria, come nel caso di molti distretti agroalimentari del Nord Italia. Al contrario, un distretto agroalimentare di piccole dimensioni potrebbe comunque assurgere a importante motore dello sviluppo locale se gioca un ruolo significativo per l'economia locale, soprattutto se quest'ultima non possiede altre attività economiche (come avviene in molte aree del Mezzogiorno specializzate nel comparto primario). In questo caso, la ricerca ci fornisce un'importante informazione per le politiche di sviluppo locale, in quanto evidenzia comunque la capacità internazionale del distretto, magari di piccole dimensioni ma molto attivo nel valorizzare all'estero il proprio vantaggio competitivo, generando ricadute sul territorio locale.

(iv) Alcuni risultati dello studio

In primo luogo, dalla ricerca emerge che la concentrazione territoriale delle esportazioni è molto elevata (tavola 1), in quanto i primi 10 distretti agroalimentari determinano ben i due terzi dell'export totale in molti comparti, quali la carne (65%), pesce (63%), frutta-ortaggi (69%), bevande-vino (60%).

Tavola 1: Peso % dei primi 10 distretti sul totale export di settore

Settore	Peso % top-10
carne	68,9
pesce	65,2
frutta e ortaggi	65,5
Olio	62,5
Latte-latticini	63,0
sfarinati	71,6
prodotti da forno e pasta	56,9
Altri	53,6
bevande e vino	58,9

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Istat

Un secondo risultato (tavola 2) riguarda la presenza di distretti leader, che hanno dimensioni molto elevate e che generalmente creano un legame identitario tra territorio e prodotto: Modena, con i prosciutti e salumi, determina più di un quinto delle esportazioni di carni italiane; Salerno quasi un terzo delle esportazioni di frutta-ortaggi; Firenze e Lucca un decimo ciascuna delle esportazioni di olio; Verona e Cuneo il 12% ciascuna dell'export vinicolo. Questi territori rappresentano pertanto dei leader di riferimento

nell'economia dei prodotti tipici nazionali, che hanno ormai un'ampia visibilità internazionale.

Tavola 2: Distretti leader per valore esportato (e peso % sul totale di settore)

Settore	Distretto	Peso % export del settore
Carne	MO	19,3
Carne	VR	15,6
Carne	PR	11,1
Pesce	CO	32,1
frutta e ortaggi	SA	27,6
Olio	FI	10,9
Olio	LU	10,3
Latticini	LO	9,1
Latticini	RE	9,1
Granaglie e sfarinati	PV	15,9
bevande e vino	VR	12,9
Altri alimentari	CN	15,4
prodotti da forno	PR	9,5

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Istat

Una terza indicazione si ottiene dai distretti che hanno un peso elevato sull'economia locale: a Salerno le esportazioni di frutta-ortaggi rappresentano ben il 43% del totale esportato dall'area; a Vibo Valenza l'industria del pesce genera il 14% delle esportazioni totali; a Agrigento il vino pesa per il 30% delle esportazioni totali, a Siena per il 22%, a Asti per il 12%. I prodotti tipici di questi territori sono pertanto un elemento importante dell'economia locale, soprattutto nei casi in cui quest'ultima ha una dimensione ridotta.

Tavola 3: Distretti multiprodotto: posizione nella "top-10" nazionale per valore export

distretto	carne	pesce	frutta e ortaggi	olio	latticini	Granaglie e sfarinati	prodotti da forno	vino e bevande	altri alimentari
CN	10			5		5	7	2	1
MI	5					8	2	10	3
PR	3	5	4		4		1		4
VR	2		9		5		6	1	7
BZ	7		3				5		
NA			2		8		4		
MN	4				3	9			
MO	1				10				5

Infine, come indicato nella tavola 3, alcuni distretti (Parma, Milano, Verona, Cuneo, Mantova, Modena) sono contemporaneamente presenti nella "top 10" di più comparti agroalimentari e possono essere definiti come "poli" dello sviluppo agroindustriale, in cui economie di scala, economie di scopo e vantaggi distrettuali favoriscono la localizzazione di imprese agroalimentari indipendentemente dalla loro specializzazione merceologica (in quanto diversificati in più settori). Si pensi alla cosiddetta "Food

Valley” della zona di Parma (o all’Emilia-Romagna in generale), in cui la filiera di produzione si completa dalla materia prima, ai macchinari di processo, a quelli di confezionamento, ai servizi di logistica integrata; oppure al caso dell’area industriale di Milano (o della Lombardia in generale), ove la presenza del terziario avanzato favorisce l’internazionalizzazione, la finanza d’impresa e l’innovazione di processo.

(v) Le implicazioni di policy

I risultati dello studio consentono alcune implicazioni sulla politica pubblica per il rafforzamento delle performance internazionali dei distretti agroalimentari.

In primo luogo, emerge l’eterogeneità dei distretti qui trattati: i) i distretti prevalentemente agricoli, legati all’agricoltura locale, che talvolta si integrano a valle nelle fasi del processo alimentare; ii) i distretti di prevalente trasformazione industriale, che utilizzano una materia prima generalmente non locale (esempio: pesce a Como, vino a Milano, grassi a Cuneo), che viene acquistata nei distretti agricoli o importata dall’estero; iii) i distretti multiprodotto, qui definiti come poli di sviluppo alimentare, ove le grandi imprese leader a livello nazionale gestiscono una supply-chain molto specializzata.

Le politiche pubbliche si dovrebbero adattare a tale eterogeneità.

Il caso più vistoso è quello che attiene ai distretti puramente agricoli che non hanno una robusta industria di trasformazione in loco: occorrerebbe rafforzare la fase della trasformazione industriale, dopo aver ovviamente sostenuto la qualità e la differenziazione (doc, dop, igt, ecc.) del prodotto agricolo. Le best practice individuate nei distretti con maggior export o con maggior peso di export sull’economia locale possono essere un buon modello imitativo per queste aree prevalentemente agricole.

Un altro esempio riguarda i distretti a prevalente trasformazione alimentare, ove la materia prima locale non è sufficiente a soddisfare la domanda di trasformazione del distretto, e quindi il vantaggio competitivo risiede nella componente industriale e in quella logistica. In questo caso, il modello dei poli di sviluppo alimentare potrebbe essere utilizzato per arricchire il range di prodotti trattati nel distretto: allargare la produzione – utilizzando gli stessi processi (sui quali il distretto ha un vantaggio competitivo) o le stesse materie prime (sulle quali il distretto ha economie di scala nell’acquisto) per ottenere invece nuove tipologie di prodotti (diversificazione orizzontale) – consentirebbe al distretto di sfruttare economie di scopo e di avvicinarsi ai vantaggi dei poli di sviluppo agroalimentare.

Su questi ultimi, una policy efficace potrebbe essere quella di rafforzare i legami tra impresa leader e la catena di fornitura locale, con idonee politiche di trasferimento verticale dell’innovazione e dei rating finanziari (Vitali, 2015).

Riferimenti bibliografici

Becattini G. (2000), Distrettualità fra industria e agricoltura, *La Questione Agraria*, 2, 11-24, Milano: Franco Angeli.

- Cecchi C. (1992), Per una definizione di distretto agricolo e distretto agroindustriale, *La Questione Agraria*, 46, 81-107, Milano: Franco Angeli.
- Fanfani R., Montresor E. (1991), Filiere, multinazionali e dimensione spaziale nel sistema agro-alimentare italiano, *La Questione Agraria*, 41, 165-201, Milano: Franco Angeli.
- Iaconi L. (2002), Dal distretto agricolo al distretto rurale, in Valorosi F. (a cura di), *Lo sviluppo del sistema agricolo nell'economia post-industriale*, Milano: Franco Angeli.
- Sassi M. (2009), I distretti agroalimentari di qualità e rurali nella letteratura economico-agraria italiana, Università degli Studi di Pavia: *Collana Working Paper Economia alimentare e agroindustriale*, 1/2009.
- G.Vitali (2015), Tipicità agroalimentari e performance internazionali dei distretti italiani, Rho-Expo, Seminario CNR, *I prodotti tipici: una contraddizione o una speranza per l'agricoltura ed il Made in Italy agroalimentare?*.